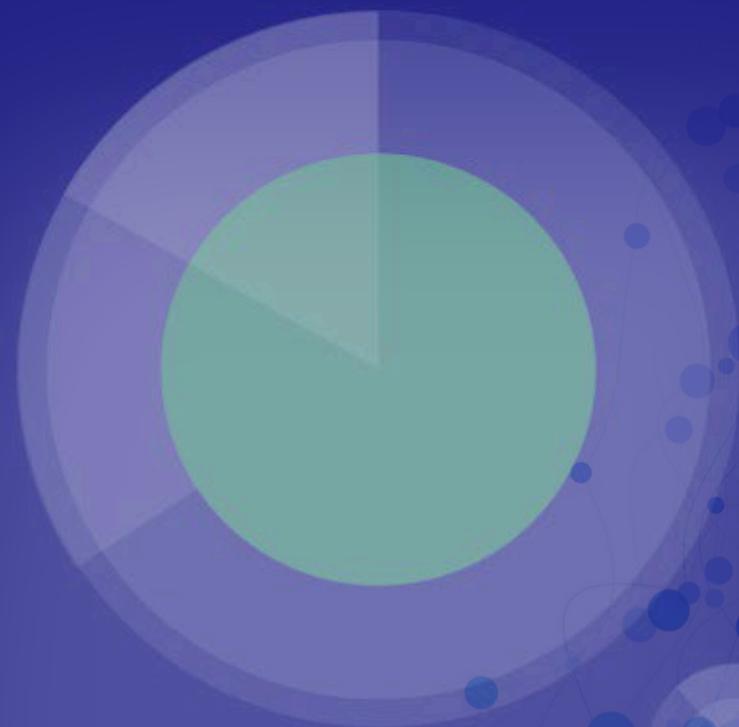


# COS'È IL LUS?

---



# PRIMA DI IMMERGERCI NEL LUS VORREI FARE PRIMA UNA PREMESSA:

---

COSA SERVE PER  
AVERE UN'OTTIMA  
OPPORTUNITÀ TRA LE  
MANI E SFRUTTARLA  
AL MASSIMO?

NON BASTA  
UN'OTTIMA  
OPPORTUNITÀ ??

OCCORRONO:

COMPETENZE

AMBIENTE

PROTOCOLLO

# COMPETENZE:

MAGGIORE EFFICIENZA: LE COMPETENZE ADEGUATE CONSENTONO AI PROMOTORI DIGITALI DI SVOLGERE IL PROPRIO LAVORO IN MODO PIÙ EFFICIENTE, RIDUCENDO GLI ERRORI E OTTIMIZZANDO LE PRESTAZIONI. ??

# MIGLIORE ADATTABILITÀ:

---



LE COMPETENZE CONSENTONO AI PROMOTORI DIGITALI DI ADATTARSI AI CAMBIAMENTI NELL'AMBIENTE DI LAVORO E DI AFFRONTARE SFIDE IN MODO EFFICACE. ??



MAGGIORE INNOVAZIONE: LE COMPETENZE CONSENTONO AI PROMOTORI DIGITALI DI PROPORRE E IMPLEMENTARE NUOVE IDEE E SOLUZIONI, PROMUOVENDO L'INNOVAZIONE ALL'INTERNO DELL'AZIENDA. ??



MIGLIORE PRODUTTIVITÀ: LE COMPETENZE CONSENTONO AI PROMOTORI DIGITALI DI ESSERE PIÙ PRODUTTIVI, LAVORANDO IN MODO PIÙ RAPIDO E ACCURATO. ?



MAGGIORE SODDISFAZIONE DEI CLIENTI: LE COMPETENZE ADEGUATE CONSENTONO AI PROMOTORI DIGITALI DI FORNIRE UN SERVIZIO DI QUALITÀ AI CLIENTI, MIGLIORANDO LA LORO SODDISFAZIONE E FEDELITÀ. ??

AMBIENTE:

MIGLIOR CLIMA AZIENDALE: CREANDO UN AMBIENTE LAVORATIVO POSITIVO E INCLUSIVO, SI FAVORISCE UN CLIMA AZIENDALE SANO IN CUI I PROMOTORI SI SENTONO VALORIZZATI E MOTIVATI. ??

# MAGGIORE COLLABORAZIONE:



PROMUOVENDO UN AMBIENTE DI LAVORO COLLABORATIVO, SI INCORAGGIA IL TEAMWORK E LA CONDIVISIONE DELLE IDEE, PORTANDO A UNA MAGGIORE EFFICIENZA E CREATIVITÀ. ??



CRESCITA PROFESSIONALE: CREANDO UN AMBIENTE DI SUPPORTO E SVILUPPO, SI STIMOLA LA CRESCITA E LO SVILUPPO DEI DIPENDENTI, MIGLIORANDO LA SODDISFAZIONE E RIDUCENDO IL TURNOVER. ??



RIDUZIONE DELLO STRESS: UN AMBIENTE DI LAVORO POSITIVO E BEN ORGANIZZATO PUÒ CONTRIBUIRE A RIDURRE LO STRESS E MIGLIORARE IL BENESSERE DEI PROMOTORI, AUMENTANDO LA PRODUTTIVITÀ E LA QUALITÀ DEL LAVORO. ??



MAGGIORE SODDISFAZIONE DEI CLIENTI: UN AMBIENTE LAVORATIVO POSITIVO SI RIFLETTE SULLA QUALITÀ DEL SERVIZIO OFFERTO AI CLIENTI, CREANDO UN'ESPERIENZA POSITIVA E PROMUOVENDO LA FIDELIZZAZIONE. ??

# PROTOCOLLO:



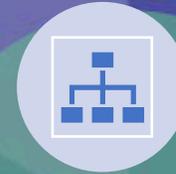
COMUNICAZIONE CHIARA ED EFFICACE: UN PROTOCOLLO DI LAVORO BEN DEFINITO FACILITA LA COMUNICAZIONE INTERNA ED ESTERNA, ELIMINANDO POSSIBILI AMBIGUITÀ E FRAINTENDIMENTI. ?



GESTIONE DEI CONFLITTI: UN PROTOCOLLO PUÒ FORNIRE LINEE GUIDA PER LA GESTIONE DEL PROPRIO TEAM, CHI DEVE FARE CHE COSA! ?



MIGLIORE REPUTAZIONE AZIENDALE: UN PROTOCOLLO BEN DEFINITO E SEGUITO PUÒ CONTRIBUIRE AD AUMENTARE LA REPUTAZIONE E LA CREDIBILITÀ DELL'AZIENDA, CREANDO FIDUCIA TRA I CLIENTI E GLI STAKEHOLDER. ??



MIGLIORE ORGANIZZAZIONE: UN PROTOCOLLO BEN STRUTTURATO AIUTA A ORGANIZZARE LE ATTIVITÀ E A SAPERE NEL GIORNO 0 UN NUOVO PROMOTORE COSA DEVE FARE PER OTTENERE SUCCESSO NEL NOSTRO BUSINESS. ??



ETICHETTA PROFESSIONALE: UN PROTOCOLLO PUÒ STABILIRE LE REGOLE DI COMPORTAMENTO PROFESSIONALE E L'ETICHETTA AZIENDALE, GARANTENDO UN AMBIENTE DI LAVORO RISPETTOSO E PROFESSIONALE. ??

PROPRIO PER  
QUESTO  
ISTITUIAMO COME  
PROTOCOLLO  
NELLA NOSTRA  
AZIENDA: IL LUS!

COS'È IL LUS?

# PER ME IL LUS È LA NOSTRA GALLINA DALLE UOVA D'ORO.

---



PER NOI IL LUS SARÀ IL SEGRETO DEL SUCCESSO DI APPÒOSTO



PER NOI LUS È SAPERE COSA FARE DAL GIORNO 0 PER SCALARE IL NOSTRO PIANO COMPENSI



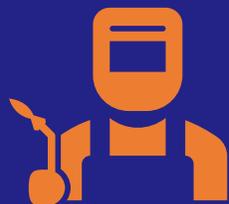
OGNUNO DECIDERÀ A QUALE GRADINO FERMARSI!!! SE CI RIUSCIRÀ A FERMARSI ??



L'ACRONIMO L.U.S., CHE SIGNIFICA 'LEARN USE SHARE' (APPRENDI, UTILIZZA, CONDIVIDI).

# APPRENDI (LEARN):

---



FORNISCI AL TUO TEAM I MATERIALI DI FORMAZIONE NECESSARI (UTILITY E A BREVE BIÒOLAB) PER ACQUISIRE LE COMPETENZE FONDAMENTALI NEL CAMPO DEL MARKETING DIGITALE.



QUESTI POSSONO INCLUDERE CORSI ONLINE, WEBINAR, TUTORIAL, VIDEO, GUIDE PRATICHE E RISORSE INFORMATIVE.



ORGANIZZA SESSIONI DI APPRENDIMENTO INTERATTIVE, IN CUI I PROMOTORI POSSONO SPERIMENTARE LE NUOVE CONOSCENZE ATTRAVERSO ESERCIZI PRATICI, CASI STUDIO E SIMULAZIONI.

# UTILIZZA (UTILISE):

---



OFFRI AL TUO TEAM L'OPPORTUNITÀ DI METTERE IN PRATICA LE COMPETENZE APPRESE, LAVORANDO SU PROGETTI REALI O SIMULATI. CIÒ CONSENTIRÀ LORO DI ACQUISIRE ESPERIENZA PRATICA E DI AFFINARE LE LORO ABILITÀ NELLA GESTIONE DI CAMPAGNE DI MARKETING DIGITALE.



FORNISCI STRUMENTI E RISORSE SPECIFICHE CHE I PROMOTORI POSSONO UTILIZZARE PER IMPLEMENTARE LE STRATEGIE DI MARKETING DIGITALE, COME PIATTAFORME DI AUTOMAZIONE DEL MARKETING, ANALISI DATI O SOFTWARE DI GESTIONE DEI SOCIAL MEDIA. LA NOSTRA SUITE OCCORRERÀ CONOSCERLA PROFONDAMENTE.

# CONDIVIDI (SHARE):

---



INCENTIVA IL TUO TEAM DEI PROMOTORI DIGITALI A CONDIVIDERE LE LORO ESPERIENZE, APRENDO IL TELEFONINO E MOSTRANDO CON ORGOGLIO LA PROPRIA ACTION PAGE E IL PROPRIO AVATAR. ORGANIZZA SESSIONI DI CONDIVISIONE DELLE BEST PRACTICE, IN CUI I MEMBRI DEL TEAM POSSONO IMPARARE L'UNO DALL'ALTRO E BENEFICIARE DELLE DIVERSE PROSPETTIVE.



CREA UNA CULTURA DI COLLABORAZIONE E SUPPORTO, IN CUI I PROMOTORI DIGITALI POSSANO SCAMBIARSI CONSIGLI, SUGGERIMENTI E RISORSE UTILI PER MIGLIORARE LE PROPRIE PERFORMANCE E RAGGIUNGERE GLI OBIETTIVI COMUNI.



INCORAGGIARE IL CICLO DI APPRENDIMENTO L.U.S. (LEARN USE SHARE) FORNIRÀ UNA SOLIDA BASE DI CONOSCENZE, ABILITÀ PRATICHE E COLLABORAZIONE ALL'INTERNO DEL TUO TEAM DI PROMOTORI DIGITALI. SARANNO IN GRADO DI APPRENDERE CONTINUAMENTE, APPLICARE LE COMPETENZE ACQUISITE E CONDIVIDERE LE LORO ESPERIENZE PER MIGLIORARE COSTANTEMENTE LE LORO PRESTAZIONI.

COME AVETE  
COMPRESO IL LUS NON  
È ALTRO CHE UN  
PROTOCOLLO  
STANDARDIZZATO  
DOVE OGNUNO  
SEGUENDO 13 PUNTI  
BASILARI POTRÀ  
COSTRUIRE IL PROPRIO  
ESERCITO DI CLIENTI E  
PROMOTORI DIGITALI.

- COME AVRETE SICURAMENTE COMPRESO LE COMPETENZE, L'AMBIENTE E IL PROTOCOLLO SONO DIRETTAMENTE PROPORZIONALI ALL'APPLICAZIONE DI TUTTI I PUNTI LUS.

# INIZIAMO:

- 1-DIVENTA FOUNDER (PRIMA DEL 31/12)
- QUALI SONO I VANTAGGI E LE RESPONSABILITÀ DI DIVENTARE FOUNDER?
- IL RUOLO DI FOUNDER È UN PASSO FONDAMENTALE NEL PRENDERE LE REDINI DEL PROPRIO DESTINO PROFESSIONALE. SIGNIFICA ASSUMERSI LA RESPONSABILITÀ DI GUIDARE, ISPIRARE E PORTARE AVANTI LA VISIONE DELL'AZIENDA.

## 2. FAI L'ACTION PAGE DI APPÒÓSTO

(GIORNO 1/2 GIORNI DALL'ISCRIZIONE)

- PERCHÉ È IMPORTANTE CREARE L'ACTION PAGE E QUALI BENEFICI PUÒ PORTARE?
- LA CREAZIONE TEMPESTIVA DELL'ACTION PAGE DI APPÒÓSTO È CRUCIALE PER ACCELERARE I TEMPI E MASSIMIZZARE IL SUO POTENZIALE. QUESTO STRUMENTO È PROGETTATO PER CATTURARE L'ATTENZIONE DEL TUO PUBBLICO TARGET E INCORAGGIARE AZIONI SPECIFICHE ATTRAVERSO CALL TO ACTION EFFICACI. LA SUA RAPIDA DISPONIBILITÀ SULLE TUE PAGINE OPERATIVE TI PERMETTERÀ DI SFRUTTARE APPIENO LE OPPORTUNITÀ DI COINVOLGIMENTO E CONVERSIONE. COPIARE IL TEMPLATE FORNITO È IL MODO PIÙ EFFICIENTE PER METTERLO IN PRATICA RAPIDAMENTE, GARANTENDO CHE LA TUA PRESENZA ONLINE SIA IMMEDIATAMENTE IMPATTANTE E ORIENTATA ALL'AZIONE.

### 3. COMPILA IL FORM PER IL TUO AVATAR (1/2 GIORNI DALL'ISCRIZIONE)

- QUAL È L'IMPORTANZA DI DEFINIRE IL PROPRIO AVATAR E COME PUÒ INFLUIRE SUL SUCCESSO?
- COMPILARE IL FORM PER IL TUO AVATAR TI AIUTA A CATTURARE L'ATTENZIONE DEL TUO PUBBLICO DI RIFERIMENTO. MOSTRARLO AI TUOI PROSPECT TI PERMETTERÀ DI SUSCITARE L'INTERESSE E CHIUDERE LE TRATTATIVE GRAZIE ALL'EFFETTO WOW CHE SCATURISCE. IL TUO AVATAR RISCALDERÀ LE PERSONE CHE LO INTERPELLERANNO E CERCHERÀ DI FARSI LASCIARE MAIL E TELEFONO CHE ANDRANNO A FINIRE NEL TUO CRM.

# 4. FORMATI IL MARTEDÌ E GIOVEDÌ

---



QUALI BENEFICI SI OTTENGONO PARTECIPANDO AI  
FORMAT DEL MARTEDÌ E GIOVEDÌ?

LA FORMAZIONE COSTANTE È LA CHIAVE DEL  
SUCCESSO. PARTECIPANDO AI FORMAT ACQUISIRAI  
CONOSCENZE AGGIORNATE E AFFINERAI LE TUE  
COMPETENZE, PREPARANDOTI MEGLIO PER  
AFFRONTARE LE SFIDE QUOTIDIANE, DOMANDE DEL  
CLIENTE, GUIDARE IL TUO TEAM, CHIUDERE LE  
TRATTATIVE PIÙ COMPLICATE

## 5. DICHIARAMI I TUOI OBIETTIVI

- PERCHÉ È IMPORTANTE DICHIARARE I PROPRI OBIETTIVI?
- DICHIARARE I TUOI OBIETTIVI CREA CHIAREZZA MENTALE E TI FORNISCE UNA BUSSOLA PER ORIENTARTI. QUESTA PRATICA TI MOTIVERÀ E GUIDERÀ LE TUE AZIONI QUOTIDIANE. UNA QUALIFICA, UN OBIETTIVO, UN RISULTATO RAGGIUNTO TUO O DEL TUO TEAM GENERANO UN EFFETTO DOMINO E SPRIGIONANO ENTUSIASMO TRAVOLGENTE. FISSARE OBIETTIVI È VITALE NELLA VENDITA.

## 6. FAI LA TUA LISTA “CLIENTI”

- QUAL È L'IMPORTANZA DI AVERE UNA LISTA ORGANIZZATA DEI CLIENTI?
- LA TUA LISTA CLIENTI È IL TESORO DELLA TUA ATTIVITÀ. ORGANIZZARLA TI PERMETTE DI MANTENERE RELAZIONI SOLIDE, IDENTIFICARE OPPORTUNITÀ E MASSIMIZZARE IL POTENZIALE DI GUADAGNO. COMPILARE ACCURATAMENTE LA LISTA DEI POSSIBILI CLIENTI TI ASSICURA DI NON DIMENTICARE NESSUNO, GARANTENDO UN APPROCCIO COMPLETO E MIRATO A CIASCUN CONTATTO.

## 7. FAI LA TUA LISTA “PROMOTORI”

- COSA SI OTTIENE CREANDO UNA LISTA DETTAGLIATA DEI PROMOTORI?
- LA LISTA DEI PROMOTORI SARÀ IL NUCLEO DELLA TUA RETE. COMPILARE IN MODO ACCURATO LA LISTA DEI POSSIBILI PROMOTORI TI CONSENTE DI PIANIFICARE E RAGGIUNGERE TUTTI I POTENZIALI MEMBRI DEL TUO TEAM, SENZA TRASCURARE ALCUNA OPPORTUNITÀ DI COLLABORAZIONE. RICORDARLI IN UNA LISTA TI PERMETTERÀ DI NON LASCIARE NULLA AL CASO E DI POTERLI SOLLECITARE E INVITARE ALLE PRESENTAZIONI E AGLI APPROFONDIMENTI.

## 8. CHIUDI IL TUO THREEFORFREE PRIMA POSSIBILE

- QUALI SONO I RISCHI DI NON CHIUDERE IL THREEFORFREE ENTRO IL PRIMO MESE?
- CHIUDERE IL THREEFORFREE ENTRO IL PRIMO MESE È FONDAMENTALE NON SOLO PER RISPARMIARE COSTI, MA ANCHE PER DARE L'ESEMPIO ALLA TUA STRUTTURA E INIZIARE A GUADAGNARE IMMEDIATAMENTE. MOSTRARE TEMPESTIVAMENTE AI TUOI COLLABORATORI CHE È POSSIBILE GUADAGNARE AZZERANDO I COSTI INIZIALI CREA UN AMBIENTE DI LAVORO MOTIVANTE E DIMOSTRA LA CONCRETEZZA DELLE OPPORTUNITÀ OFFERTE. UTILIZZANDO GLI STRUMENTI APPOSITI, COME L'ACTION PAGE DI APPÒÓSTO E L'AVATAR, POTRAI FARLO SENZA ALCUN COSTO AGGIUNTIVO, APRENDO LA STRADA A UN INIZIO REDDITIZIO E SOSTENIBILE. ENTRO IL PRIMO MESE

## 9. OSSESSIONATI DI FAR FARE IL THREEFORFREE AI TUOI 3

- PERCHÉ È IMPORTANTE CHE I MEMBRI DEL TUO TEAM COMPLETINO IL THREEFORFREE?
- IL THREEFORFREE È LA BASE PER IL SUCCESSO. GARANTIRE CHE TUTTI I MEMBRI DEL TUO TEAM LO COMPLETINO CONTRIBUIRÀ ALLA CRESCITA COMPLESSIVA E ALLA SOLIDITÀ DELLA TUA RETE. 3/9/27/81 È LA STRADA PER IL TUO D1 E LA TUA PRIMA POOL. SE LO FAI IL PRIMO MESE AVRESTI UN TEAM DI 12 PERSONE DA DUPLICARE IL MESE SUCCESSIVO, TUTTAVIA ALLINEATI AI TUOI TEMPI.

# 10. IMPARA GLI SCRIPT PER INVITARE A UNA PRESENTAZIONE IL CLIENTE E/O IL PROMOTORE

- IN CHE MODO GLI SCRIPT POSSONO MIGLIORARE LA TUA COMUNICAZIONE CON I CLIENTI E I PROMOTORI?
- GLI SCRIPT SONO STRUMENTI POTENTI CHE POSSONO RENDERE LA TUA COMUNICAZIONE PIÙ EFFICACE E COERENTE. IMPARARE GLI SCRIPT SIGNIFICA ESSERE PREPARATI PER OGNI INTERAZIONE, AUMENTANDO LA TUA FIDUCIA E PERSUASIONE. GLI SCRIPT DELLA VENDITA SONO DIVERSI DA QUELLI CHE SERVIRANNO PER RECLUTARE. IMPARA A FARE OTTIME CHIAMATE, PERSUASIVE CHE SIANO UN TRAILER E NON IL FILM INTERO. (TASTO SCRIPT SU UTILITY)

# 11. PIANIFICHIAMO LA TUA QUALIFICA

- QUAL È IL SIGNIFICATO DI PIANIFICARE LA TUA QUALIFICA E COME INFLUISCE SUL TUO PERCORSO?
- PIANIFICARE LA TUA QUALIFICA SIGNIFICA DEFINIRE CHIARAMENTE I PASSAGGI NECESSARI PER RAGGIUNGERE NUOVI LIVELLI DI SUCCESSO. QUESTA PIANIFICAZIONE È FONDAMENTALE PER MANTENERE UN PERCORSO COSTANTE DI CRESCITA E SVILUPPO.
- ESEMPIO C1=3 GOLD C2= 9 GOLD C3= 36 GOLD

# 12. VALUTA DI PRENDERTI UN ALTRO PEZZETTINO DI AZIENDA

(NON ACCADRÀ MAI PIÙ, IL VVPROGRAM)

- PERCHÉ DOVRESTI CONSIDERARE DI PRENDERTI UN ALTRO PEZZETTINO DI AZIENDA?
- VALUTARE L'OPPORTUNITÀ DI ESPANDERE LA TUA QUOTA AZIENDALE POTREBBE SIGNIFICARE NUOVI INTROITI E OPPORTUNITÀ. QUESTO PASSO DOVREBBE ESSERE PONDERATO, MA POTREBBE ESSERE UN IMPORTANTE CONTRIBUTO ALLA TUA CRESCITA E SUCCESSO A LUNGO TERMINE. (SU UTILITY LA SPIEGAZIONE DI TUTTO)

# IMPORTANTISSIMO: AGGIUNGI A SCHERMATA SUL TUO CELLULARE



- la tua action page



- le utility



- il tuo referal



- le demo action page



- il link della presentazione registrata va



(Video come si fa ad aggiungere a schermata)